

RONALDO PINHEIRO PETINATI

CONHECIMENTOS BÁSICOS DO GESTOR PARA A COMPREENSÃO DOS  
CONTRATOS E A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE JURÍDICA CONTRATUAL  
PARA A GESTÃO EMPRESARIAL

Monografia apresentada ao Curso de Especialização em Gestão Empresarial do Centro de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração (CEPPAD) da Universidade Federal do Paraná (UFPR), como requisito para obtenção do Título de Especialista em Gestão Empresarial.

CURITIBA

2008

## **RESUMO**

Uma vez que inexistia bibliografia consolidada e específica sobre o assunto, a presente Monografia possui como objetivo expor os conhecimentos básicos do gestor para que ele possa compreender os contratos que por ele passam diariamente e que regulam os direitos e obrigações das empresas, bem como explicar sobre a importância da compreensão de tais contratos e de que forma a análise jurídica contratual pode ser importante na gestão empresarial. Ademais, busca mostrar que sua principal função do Gestor está em encontrar um equilíbrio entre os riscos do negócio e a legislação vigente, visando produzir resultados positivos à Empresa.

## **SUMÁRIO**

1 INTRODUÇÃO .....	p. 5
2 DOS CONHECIMENTOS BÁSICOS ACERCA DOS CONTRATOS E DA IMPORTÂNCIA DESTES NA GESTÃO EMPRESARIAL.....	p. 7
3 PROPOSTAS.....	p. 31
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	p. 34
5 BIBLIOGRAFIA.....	p. 35

## **1 INTRODUÇÃO**

Hodiernamente, a Gestão Empresarial vem se alterando de uma forma cada vez mais acelerada, impossibilitando que os gestores atuem de forma plena sem o competente auxílio de outras ferramentas e profissionais, os quais fornecem subsídios para embasar as decisões que definirão o rumo da Empresa.

Diversos fatores costumeiramente foram utilizados neste processo, passando pela contabilidade, logística, pareceres tributários e pesquisas de satisfação interna e com clientes.

Todavia, apenas mais recentemente as empresas têm percebido a necessidade e as vantagens da realização de uma atuação jurídica preventiva nos instrumentos que justamente refletem as decisões tomadas, tornando importante a abordagem deste tema.

## **OBJETIVO GERAL**

A presente Monografia tem como objetivo geral demonstrar os conhecimentos básicos para que um gestor possa compreender e administrar os contratos em uma Empresa, bem como a importância da análise jurídica contratual para a Gestão Empresarial.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Os objetivos específicos da presente Monografia são (i) instruir o Gestor para que possa compreender os mais importantes aspectos de um contrato; (ii) demonstrar as inúmeras peculiaridades dos contratos, que tornam imprescindível uma análise jurídica contratual; e (iii) criar no Gestor a consciência dos principais pontos dos Contratos que precisam ser observados durante a negociação para o sucesso do negócio.

## **2 DOS CONHECIMENTOS BÁSICOS ACERCA DOS CONTRATOS E DA IMPORTÂNCIA DESTES NA GESTÃO EMPRESARIAL**

### **2.1 Introdução aos Contratos**

O objetivo da presente Monografia, resumidamente, é demonstrar as vantagens e a importância da análise jurídica contratual na Gestão Empresarial. Todavia, esta missão não seria viável sem primeiramente realizar uma instrução acerca dos contratos em si, possibilitando assim a compreensão da abrangência da matéria dentro de uma Empresa.

Não seria viável nem produtiva a abordagem, neste momento, da análise individualizada de todas as modalidades de contrato. Desta forma, vamos nos limitar ao surgimento e aos principais pontos existentes nos contratos em geral.

Antes de mais nada, para que seja possível compreender o motivo do surgimento dos contratos, é preciso compreender o conceito de negócio jurídico.

Em linguagem técnica jurídica, pode-se definir negócio jurídico como o ato jurídico lícito que advém de uma ou mais vontades, criando, modificando, transferindo o extinguindo direitos. Todavia, para o objetivo da presente Monografia, podemos definir negócio jurídico a um acordo de vontades com um fim comum, desde que não seja vedado por lei.

Estes negócios podem inclusive ser unilaterais, se for necessária unicamente a manifestação de vontade de uma parte, ou bilaterais, quando for necessária mais de uma vontade para que se aperfeiçoe o negócio e, neste último caso, formando um contrato.

Desta maneira, a condição inicial para a formação de um contrato é o encontro de vontades de duas ou mais pessoas, sejam elas físicas ou jurídicas.

## 2.2 Definição dos contratos

O contrato é um negócio jurídico bilateral, isto é, depende do encontro de vontades para se concretizar, devendo estar em acordo com a legislação vigente, podendo assim criar, modificar ou extinguir direitos e obrigações.

Buscando os doutrinadores da matéria, podemos vislumbrar a opinião de Clóvis Beviláqua, quando citado por Silvio Rodrigues, afirmando que “o contrato é o acordo de vontades para o fim de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir direitos” (RODRIGUES, 2004, p. 09).

É possível verificar portanto que o contrato tem por objetivo produzir efeitos jurídicos e regulamentar os interesses privados.

Basicamente, o contrato cria uma norma individual entre as partes, e o seu descumprimento não gera sanção, pois não o mesmo constitui uma norma autônoma, mas é pressuposto para aplicação de sanção pela norma jurídica geral, motivo pelo qual é enorme a sua importância quando da tomada de decisão dentro de uma Empresa.

Maria Helena Diniz define o contrato como:

“[...] o acordo de duas ou mais vontades, na conformidade da ordem jurídica, destinado a estabelecer uma regulamentação de interesses entre as partes, com o escopo de adquirir, modificar ou extinguir relações jurídicas de natureza patrimonial (DINIZ, 2005, p. 24).”

Após análise deste conceito, é possível vislumbrar a presença dos dois elementos básicos para caracterizar a existência dos contratos: o estrutural e o funcional.

O primeiro trata da necessidade de existir mais de duas pessoas com vontades expressas, que chegam a um acordo, sendo vedado aos acordantes alterar individualmente o que foi acordado quando da formação do contrato.

Para a presente Monografia não será necessário adentrar nos meandros do autocontrato, motivo pelo qual, visando não fugir do tema proposto, deixaremos de abordá-lo.

O segundo (elemento funcional), trata da função econômica do contrato. Ele é o meio pelo qual as partes, que no início possuíam interesses opostos, chegam

a um consenso visando atingir a finalidade econômica que, por definição, buscará refletir em alterações patrimoniais.

### 2.3 A evolução dos contratos

A doutrina atualmente utilizada e aceita teve seu crescimento a partir de uma longa evolução de teorias e pensadores, agregando os princípios da autonomia da vontade e do consensualismo na assunção de obrigações e direitos.

Orlando Gomes nos ensina acerca da corrente deste pensamento que:

*“A estimação do consenso leva à idéia de que a obrigação deve nascer fundamentalmente de um ato de vontade e que, para criá-lo, é suficiente a sua declaração. O respeito à palavra dada e o dever de veracidade justificam de outra parte, a necessidade de cumprir as obrigações pactuadas, fosse qual fosse a forma do pacto, tornando necessária a adoção de regras jurídicas que assegurassem a força obrigatória dos contratos, mesmo os nascidos do simples consentimento dos contraentes (GOMES, 1998, p. 05).”*

Percebe-se, portanto, que o acordo de vontades cria um vínculo jurídico entre as partes, e de que o contrato teria força de lei entre as partes. Todavia, atualmente esta colocação não é a mais acertada, devendo sempre ser analisada a função social dos contratos.

Com o desenvolvimento da economia, houve a necessidade de se regulamentar as trocas, compras, vendas e demais relações mantidas pelas pessoas, o que originou o conceito de negócio jurídico, que é gênero do qual o contrato é uma espécie.

Assim tem-se o surgimento do contrato como instrumento a ser utilizado por todas as pessoas, independentemente de classe social e regulando todos os tipos de obrigações.

Nesta toada, Orlando Gomes discorre com propriedade a seguinte idéia:

*“Não se levava em conta a condição ou posição social dos sujeitos, se pertenciam ou não a certa classe, se eram ricos ou pobres, nem se consideravam os valores de uso mas somente o parâmetro da troca, a equivalência das mercadorias, não se distinguia se o objeto do contrato era um bem de consumo ou um bem essencial, um meio de produção ou um bem voluptuário: tratava-se do mesmo modo a venda de um jornal, de um apartamento, de ações ou de uma empresa (GOMES, 1998, p. 06).”*



Em que pese de ser esta a origem do contrato, tal condição tem mudado constantemente, tornando-se cada vez mais específico para cada caso prático.

Isto porque nem todos são iguais, e em virtude deste inegável desequilíbrio estabelecido entre as partes, tanto nos contratos comerciais quanto nos trabalhistas, o Estado colocou-se na posição de interferir nas relações contratuais, modificando a sua estrutura.

Deste ponto em diante, a autonomia particular traduzida pela liberdade de contratar, se viu prejudicada ao sofrer restrições, em grande parte, na liberdade de determinar o conteúdo do contrato.

Como expõe Orlando Gomes,

*“Determinado a dirigir a economia, o Estado ditou normas impondo o conteúdo de certos contratos, proibindo a introdução de certas cláusulas, e exigindo, para se formar, sua autorização, atribuindo a obrigação de contratar a uma das partes potenciais e mandando inserir na relação inteiramente disposições legais ou regulamentares (GOMES, 1998, p. 07).”*

Concretizou-se, com isso, um novo modelo de contratação que tem por base a despersonalização das relações jurídicas, através da elaboração de contratos em massa.

As novas técnicas de contratação passaram a trazer o tratamento desuniforme como forma adotada, principalmente no Direito do Trabalho e do Consumidor, a crescente intervenção estatal, limitando e restringindo a vontade dos contratantes e a criação de diversas leis de proteção ao hipossuficiente, ou seja, aquela parte mais fraca economicamente ou socialmente.

É nesse momento que surge a dissociação entre o acordo de vontades e negócio jurídico particular estabelecido pelas partes e mudança do foco do legislador para criar contratos mais rígidos.

Ao realizar um comparativo entre o período contratual clássico e o contemporâneo, Orlando Gomes conclui que:

*“Em relação ao contrato nos moldes clássicos, empresta maior significação às normas sobre o acordo de vontades, detendo-se na disciplina cuidadosa da declaração de vontade e dos vícios que podem anulá-la, e limitando a proteção legal aos que não têm condições*

*de emití-la, livre e conscienciosamente (menores e enfermos). Em relação aos contratos nos moldes contemporâneos, que se realizam em série, a preocupação é a defesa dos aderentes (contratos de adesão), mediante normas legais que proíbam cláusulas iníquas, até porque as regras sobre a declaração da vontade e os vícios do consentimento quase não se lhe aplicam (GOMES, 1998, p. 08)."*

A partir de então, a nova estrutura contratual caminha para o sentido de dissociar-se cada vez mais da autonomia privada e traz em seu bojo situações que refletem o antagonismo das partes, tais como empregados e empregadores, produtores e consumidores, por exemplo.

Sobre esta nova concepção de contrato, Orlando Gomes cita Barcellona, o qual afirma:

*"[...] em virtude da política interventiva do Estado hodierno, o contrato, quanto instrumento de relações entre pessoas pertencentes a categorias sociais antagônicas, ajusta-se a parâmetros que levam em conta a dimensão coletiva dos conflitos sociais subjacentes. (GOMES, 1998, p.15)"*

## 2.4 Princípios Contratuais Fundamentais

Existem seis princípios norteadores do direito contratual: autonomia da vontade, função social, consensualismo, obrigatoriedade das convenções, relatividade dos efeitos do negócio jurídico e boa-fé, os quais serão rapidamente expostos nos tópicos a seguir.

### 2.4.1 Autonomia da vontade das partes

Este princípio pressupõe a supremacia da vontade dos contratantes, ou seja, a liberdade de contratar. Tanto o conteúdo quanto a forma são livres para a escolha das partes, as quais também podem escolher com quem querem contratar.

Assim, toda pessoa capaz poderá ser sujeito de direitos e contrair obrigações, exercendo assim os poderes de auto-regência dos interesses.

Existem três aspectos em que se apresenta a liberdade de contratar: liberdade de contratar propriamente dita, liberdade de escolher o outro contraente e liberdade de determinar o conteúdo do contrato.

A primeira se traduz pela livre escolha dos efeitos contratuais pelas partes, sem sofrerem limitações legais, em regra. Ou seja, as normas que regem o direito contratual, são normas de caráter supletivo, pois se aplicam quando houver silêncio das partes ou para substituir a vontade do particular, caso não haja.

De acordo com Orlando Gomes:

*“Prevalece, desse modo, a vontade dos contratantes. Permite-se que regulem seus interesses por forma diversa e até oposta à prevista na lei. Não estão adstritas, em suma, a aceitar as disposições peculiares a cada contrato, nem a obedecer às linhas de sua estrutura legal. São livres, em conclusão, de determinar o conteúdo do contrato, nos limites legais imperativos (GOMES, 1998, p. 23).”*

O segundo aspecto é a liberdade de escolher o outro contraente, ou seja, a parte poder contratar, via de regra, com quem quiser. Porém, em alguns casos não é possível exercer esta escolha, como nas hipóteses de prestação de serviço público monopolizados, os quais só podem ser contratados com as concessionárias prestadoras daquele serviço público.

Por último, existe a liberdade de fixar o conteúdo do contrato, sendo que as partes que podem livremente escolher a forma que querem contratar, estipulando as cláusulas e até mesmo criando contratos atípicos, que são modelos de contrato ainda não previstos em lei, desde que não sejam contrários a esta. Existem exceções, como o contrato de adesão, que será estudado mais adiante e é um ponto muito importante a ser considerado quando da análise da forma contratual adequada para refletir os interesses e necessidades do Gestor.

Todavia, a liberdade contratual não é absoluta, encontrando limite na ordem pública, ao proteger o interesse coletivo. Por ordem pública, entende-se na concepção de Sílvio Rodrigues, *“aquele conjunto de interesses jurídicos e morais que incumbe à sociedade preservar” (RODRIGUES, 2004, p. 16).*

Esse fenômeno é chamado de dirigismo contratual, que se justifica para assegurar a igualdade econômica dos contratantes, retratando o intervencionismo

estatal nas relações particulares para fazer garantir a supremacia do interesse público.

#### 2.4.2 Função social do Contrato

O contrato, nas análises mais modernas, tem a obrigação de ter por finalidade a função social, qual seja, a utilidade, que os contraentes devem dar ao contrato, preservando os interesses da coletividade, ponderados com os interesses particulares. Assim, devem sujeitar a sua vontade e liberdade de contratar aos bons costumes e às normas de interesse público.

De acordo com o Enunciado do STJ n. 23, citado por Maria Helena Diniz, *[...]a função social do contrato, dirigida à satisfação de interesses sociais, não elimina o princípio da autonomia contratual, mas atenua ou reduz o seu alcance, quando estiverem presentes interesses metaindividuais ou interesse individual coletivo relativo à dignidade da pessoa humana" (DINIZ, 2005, p. 35).*

Assim, o princípio da autonomia da vontade não perde a sua aplicabilidade em razão da existência do requisito da função social. Ele apenas não será observado de forma integral.

A função social do contrato é uma derivação do princípio da função social da propriedade que norteia a ordem econômica.

#### 2.4.3 Consensualismo entre as Partes

Esse princípio trata da não exigência de nada além da manifestação de vontade dos contratantes para que o contrato seja válido e, embora a lei exija forma específica para alguns contratos, a regra é que as partes são livres para pactuarem da forma que desejarem.

Este é um ponto muito importante quando a Empresa pretende formalizar uma relação jurídica, pois, se existir uma forma legal obrigatória e esta não for observada, poderão advir prejuízos de grande monta.

#### 2.4.4 Obrigatoriedade das convenções

O contrato é intangível e, portanto, uma vez pactuado, as partes devem cumpri-lo em todos os seus termos, sob pena da parte lesada pedir proteção ao Estado em razão de o contrato representar lei entre as partes. Essa “lei” enseja a provocação do Judiciário, exceto se houver caso fortuito ou força maior.

O princípio do *pacta sunt servanda* (que diz que o contrato é lei entre as partes) não é absoluto, pois se submete à teoria da imprevisão, que trata da possibilidade de o magistrado rever os termos do contrato, caso haja enriquecimento ilícito superveniente de uma das partes ou até mesmo resolver (finalizar) o contrato.

Desta maneira, infere-se que o contrato é excepcionalmente mutável, só podendo ser alterado por autoridade judiciária com o intuito de restabelecer o equilíbrio entre as partes contratantes.

#### 2.4.5 Relatividade dos efeitos do contrato

O contrato só aproveita e prejudica a quem dele faz parte, não atingindo terceiros, assim entendidos por qualquer pessoa estranha à relação jurídica. Esse princípio trata da eficácia dos contratos, ou seja, a extensão dos seus efeitos.

Cabe ressaltar a diferença entre efeitos internos do contrato e efeitos a existência deste, pois o contrato existe perante a toda e qualquer pessoa, independente de fazer parte dele. Já os seus efeitos, somente atingem as partes contraentes.

Para Silvio Rodrigues, “tal princípio representa um elemento de segurança, a garantir que ninguém ficará preso a uma convenção, a menos que a lei determine, ou a própria pessoa o delibere” (RODRIGUES, 2004, p. 17). Ou seja, o terceiro não poderá ficar vinculado de forma obrigacional a uma relação jurídica que não desejou.

Desta forma, podemos falar em relatividade dos efeitos do contrato, porque o mesmo possui uma eficácia relativa, ou seja, inter partes. Tal princípio não é absoluto, admitindo exceções tais como o contrato coletivo de trabalho.

#### 2.4.6 Boa-fé

Um ponto muito importante quando da análise e implementação de um contrato na cadeia produtiva da empresa é que a interpretação do mesmo não deve ser feita de forma literal, pois prevalecerá a intenção das partes, mesmo que esteja expressa ou que tenha sido transmitida de forma confusa no contrato. É nesse sentido que se fala de condições subentendidas. Todavia, deve-se evitar ao máximo a existência de pontos nebulosos no contrato.

É importante mencionar que deve haver uma colaboração mútua entre as partes, as quais devem guardar os conceitos de confiança, respeito e lealdade entre si, para fazer valer a segurança dos negócios jurídicos.

Desta maneira, conforme explicita Maria Helena Diniz,

*“As partes deverão agir com lealdade, honestidade, honradez, denodo e confiança recíprocas, isto é, proceder com boa-fé, esclarecendo os fatos e conteúdo das cláusulas, procurando o equilíbrio nas prestações, evitando o enriquecimento indevido, não divulgando informações sigilosas, etc. (DINIZ, 2005, p. 41 e 42).”*

Em verdade, estamos falando de boa-fé objetiva, que é aquela que se averigua independente da culpa de qualquer das partes, podendo dar causa ao inadimplemento do contrato.

O princípio da boa-fé está previsto no art. 422 do Código Civil que dispõe que *“Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como e sua execução, os princípios de probidade e boa fé”*.

#### 2.5 Pressupostos e requisitos

Para o contrato existir de forma válida, deve conter determinados elementos, externos e internos, quais sejam respectivamente, os pressupostos e os requisitos. É neste sentido que repousa a fundamental diferença entre os dois e este é um dos pontos de maior importância quando abordamos o tema da importância da análise jurídica contratual dentro da Empresa.

### 2.5.1 Pressupostos

Para Ferrara, citado por Orlando Gomes, “pressupostos são as condições sob as quais se desenvolve e pode se desenvolver o contrato” (GOMES, 1998, p.45). Para que se verifique a validade jurídica de um contrato, dentre inúmeros elementos que precisam ser averiguados, os pressupostos são de suma importância, sendo necessário analisar:

#### a) A Capacidade das partes

O contrato presume a existência de agente capaz, ou seja, a pessoa que tem aptidão legal para realizar um negócio jurídico. Tal capacidade se subdivide em genérica e específica.

A capacidade genérica é aquela atribuída de forma geral a todos para realizar os atos da vida civil. De tal forma, a realização de um contrato por um relativamente ou absolutamente incapaz, torna o negócio jurídico nulo ou anulável.

Já a capacidade específica é uma aptidão diferenciada para realizar aquele ato jurídico. Ela é necessária, pois, por vezes, a legislação impõe limitações à liberdade de contratar, por exemplo, quando proíbe que os ascendentes e descendentes realizem entre si contrato de compra e venda (art. 496 do Código Civil).

#### b) Idoneidade do objeto

O contrato deve ter um objeto lícito, que para Maria Helena Diniz, é aquele “que não pode ser contrário à lei, à moral, aos princípios da ordem pública e aos bons costumes” (DINIZ, 2005, p. 28).

Possível, é aquele que pode existir materialmente e juridicamente, não se confundindo a impossibilidade com a indisponibilidade atual do objeto, pois esta se trata de contrato sobre coisa futura, onde o contrato só será válido se objeto vir a existir. Como exemplo tem-se a contratação da colheita de café que virá a ser plantada.

A impossibilidade do objeto pode ser absoluta ou relativa e, apenas a primeira torna a obrigação inexigível, pois a relativa diz respeito às circunstâncias

pessoais do devedor. Quanto à determinação, o objeto deve ter ao menos a possibilidade de ser determinado, já que a indeterminação é causa para tornar inválido o contrato.

Por último, a economicidade se trata da substancialidade do valor do bem a ser contratado. Os bens de valor ínfimo não podem ser apreciados em dinheiro e, portanto, não interessa ao direito contratual.

### c) Legitimação

O conceito de legitimação veio importado do direito processual, donde se diz que parte legítima é toda aquela que possui idoneidade para movimentar a relação processual, tendo em vista o seu interesse naquela demanda.

Para o direito material uma pessoa pode ter a prática de certos atos retirada da sua esfera de direitos em decorrência da falta de relação que possui com o objeto do contrato.

Orlando Gomes distingue capacidade de legitimidade da seguinte maneira:

*“No problema da capacidade, o que se discute são as qualidades intrínsecas da pessoa, que a habilitam ou não, ao exercício dos atos da vida civil, enquanto no problema da legitimação o que conta é a posição da pessoa em relação a determinados bens que podem ser objeto de negócios jurídicos em geral, ou em relação às especiais categorias de negócios (GOMES, 1998, p. 47).”*

Classifica-se em legitimação direta e indireta, sendo aquela uma competência pessoal para dispor sobre os seus direitos e para contrair obrigações. Esse tipo de legitimidade só será limitada se a pessoa estiver impedida de adquirir algum tipo de direito.

A legitimação indireta é aquela concedida a um terceiro para agir em nome de outrem. Este terceiro dispõe de poderes necessários e específicos, para, por meio de representação ou autorização, agir em virtude de disposição legal ou delegação de um interessado.

### 2.5.2 Requisitos

Orlando Gomes conceitua requisitos como “condições para o contrato cumprir sua função econômico-social típica” (GOMES, 1998, p. 45)



Estes requisitos são muito importantes quando da negociação da contratação de obrigações pelo gestor, refletindo diretamente na exequibilidade do contrato, sendo eles:

a) consentimento

O consentimento, que se traduz pela manifestação da vontade, deve estar livre de vícios, tais como coação, erro e dolo. Há também quem o defina como não apenas a manifestação da vontade, mas o acordo de vontades de cada uma das partes do contrato.

Tais vontades, no contrato, são sempre interesses opostos, devendo haver a comunicação para que se forme o consentimento, que pode se dar de diversas formas, tais como verbal, escrita, direta e por meio de silêncio.

As declarações escritas são feitas por meio de um documento, manuscrito, datilografado ou expresso, que necessita para a sua validação de assinatura daquele que a declara, permitindo-se a sua substituição por impressão digital.

Atualmente, o silêncio também é tido como forma de consentimento de forma circunstanciada. Para o direito Canônico, prevalecia o preceito de “quem cala consente”, já para o direito Romano, se dizia que “quem cala nem sempre consente, mas também é certo que não nega”.

Na doutrina moderna, o silêncio poderá ser interpretado como consentimento, dependendo das circunstâncias em que será interpretado, atribuindo-o valor “quando quem cala tem o dever de falar” (GOMES, 2004, p. 52).

Existe também uma distinção entre consentimento expresso e tácito, que repousa na forma que de expressão. Assim, o consentimento poderá ser tácito, exceto se por determinação legal se exija a forma expressa.

b) Objeto

Todo contrato deve possuir um objeto que não se confunde com a prestação, pois esta seria o objeto da obrigação enquanto aquele,

*[...] é o conjunto de atos que as partes se comprometeram a praticar, singularmente considerados, não em seu entrosamento finalístico, ou, por outras palavras, as prestações das partes, não o intercâmbio entre elas, pois esta é a causa (GOMES, 1998, p. 54).*

Assim, o objeto do contrato deve ser visto como um todo, ou seja, um conjunto de atos, e não como costumeiramente se diz o que na verdade seria o objeto da prestação, tal qual a entrega de algo ou a prestação de um serviço.

#### c) Forma

No tocante ao requisito formal, a regra é a liberdade da forma contratual. De forma excepcional, a lei pode exigir forma específica, como diz o art. 107 do Código Civil.

Orlando Gomes traz um exemplo, afirmando que “Nulo é, por exemplo, o contrato de compra e venda de bem imóvel de valor superior a certa quantia, se não celebrado por escritura pública” (GOMES, 1998, p. 53).

Apesar de não ser obrigatória, a forma escrita, sempre que possível, será preferida às demais, em razão da maior facilidade de provar o contrato. Sua autenticidade goza de presunção relativa, também chamada de *juris tantum*.

## 2.6 Classificação

Diversas são as classificações doutrinárias existentes, porém, decidimos por adotar àquela trazida na obra de Orlando Gomes, por entendermos tratar de forma mais abrangente as espécies de contrato e, assim, poderá ser feita uma distinção entre elas sob diversos aspectos.

#### a) Unilaterais e bilaterais

Muita divergência existe acerca desta classificação, porém, fundamentalmente de distinguem por ser o contrato unilateral, em sua formação, gerador de obrigações para apenas uma das partes, enquanto o bilateral forma obrigações recíprocas.

No bilateral, ambas as partes têm direitos e obrigações e, segundo Orlando Gomes, “*ocupam, simultaneamente, a dupla posição de credor e devedor*” (GOMES, 1998, p. 71). Já no unilateral, os efeitos passivos e ativos são divididos separadamente para cada lado.

#### b) Onerosos e gratuitos

No contrato gratuito apenas uma das partes afere vantagens e outra só terá desvantagens, enquanto no oneroso, ambas as partes possuem vantagens e desvantagens. Para Orlando Gomes, nos contratos gratuitos, “*via de regra, à vantagem corresponde um sacrifício, [...] e o sacrifício nem sempre importa diminuição patrimonial*” (GOMES, 1998, p. 73).

Temos como exemplos de contratos gratuitos o comodato e o mútuo, onde não há diminuição patrimonial, e a doação, onde há tal diminuição.

Alguns autores admitem ainda uma terceira categoria chamada de natureza mista, onde se enquadram o depósito e o mandato, que eventualmente, podem ser onerosos ou gratuitos.

Fazendo um paralelo, todo contrato bilateral é oneroso, porém, nem todo contrato unilateral é gratuito, como exemplo, o mútuo feneratício.

Os contratos onerosos podem ser comutativos ou aleatórios. Naquele, as prestações são subjetivamente equivalentes e, neste, nem sempre se sabe se a vantagem será proporcional ao sacrifício.

#### c) Consensuais e reais

Consensual, é o contrato que se torna perfeito e acabado com a unificação das vontades das partes, como os contratos de mandato e locação. Já os contratos reais, necessitam além da manifestação de vontade, da entrega da coisa, para que se dêem por finalizados, como no comodato e depósito.

Na lição de Orlando Gomes,

*“Em princípio, o consentimento é bastante para formar o contrato, mas alguns tipos contratuais exigem que se complete com a entrega da coisa que será objeto de restituição (GOMES, 1998, p. 75).”*

Vale ressaltar que a existência desta classificação não vai de encontro ao princípio do consensualismo, onde ensina que para a formação do contrato, o consentimento de ambas as partes é suficiente.

#### d) Solenes e não solenes

Em atendimento ao princípio da liberdade das formas, em geral os contratos são não solenes, ou seja, não necessitam de forma específica para que se conclua validamente.

Excepcionalmente, quando a lei exigir, os contratos poderão obedecer à determinada forma, como por exemplo o contrato de compra e venda de um bem imóvel necessita do registro no cartório do registro de imóveis para que se constitua o direito real sobre o imóvel.

Assim, para os contratos solenes, caso não obedeça a forma prescrita em lei, serão nulos, desde que “[...] a solenidade se exigir na declaração de vontade” (GOMES, 1998, p. 78).

#### e) Principais e acessórios

O contrato principal é aquele que possui existência própria e do qual outros dependem, chamados acessórios, cuja principal função é assegurar o cumprimento das obrigações do principal.

São exemplos de contratos acessórios ou dependentes, o penhor e a anticrese. Desta maneira, a extinção do contrato principal, fatalmente afeta o contrato acessório, porém, o contrário não ocorre.

#### f) Instantâneos e de duração

Em linhas gerais, os contratos instantâneos se resolvem em um só momento, enquanto que os contratos de duração, são aqueles que pela sua natureza, não é possível satisfazer a prestação em um só momento.

Como ensina Orlando Gomes,

*“É a natureza da prestação que determina a existência dos contratos de duração. Tais serão, tão-só, aqueles nos quais a execução não pode cumprir-se num só instante. Por esse motivo, somente há contratos de duração por sua própria natureza (GOMES, 1998, p. 79).”*

Os contratos de duração podem ser de execução periódica, quando se perfaz por prestações sucessivas, ou de execução continuada, quando só existe uma prestação, porém ela é exercida de forma continuada.

Por sua vez, os contratos instantâneos se dividem em contratos de execução imediata, quando a execução ocorre no mesmo momento da conclusão do contrato e, de execução diferida, onde o momento da execução é retardado. Esses últimos são também chamados de contratos à prazo.

#### g) Típicos e atípicos

Os contratos típicos são aqueles estão previstos na lei, enquanto os atípicos não têm existência prevista, porém, não significa dizer que a existência deles é inválida.

Os contratos típicos são também chamados de nominados e os atípicos de contratos inominados.

#### h) Pessoais e impessoais

Contratos pessoais ou intuitu personae, são aqueles em que a pessoa com que se contrata é essencial para a validade do contrato, ou seja, ela é insubstituível, e o contrato é efetuado especificamente para ela.

Já os contratos impessoais, são aqueles em que não importa quem seja a pessoa contratada por não serem resguardadas suas características pessoais.

Orlando Gomes reconhece uma terceira categoria intermediária, trazendo da seguinte forma:

*“Entre as categorias dos contratos pessoais e impessoais, poder-se-ia admitir classe intermediária, na qual se incluiria, dentre outros, o contrato de trabalho. Deste, embora, se considere personalíssima a obrigação fundamental do empregado, decorrendo dessa circunstância as conseqüências próprias do contrato intuitu personae, a rigor, não se*

*conclui as mais das vezes, tendo em vista as qualidades pessoais do trabalhador (GOMES, 1998, p. 83)."*

Assim, vislumbra-se que a categoria em que se incluíam, como exemplo, os contratos de trabalho, se caracteriza como sendo o meio termo entre os contratos pessoais e impessoais, pois apesar de ser contato personalíssimo, em tese, na prática não ocorre a verificação dos aspectos pessoais do trabalhador para que se firme o contrato de trabalho.

#### i) Autocontrato

Esta é uma forma especial de contrato, pois ambos os pólos da relação jurídica, serão ocupados pela mesma pessoa. A princípio, pode-se pensar que há uma afronta ao próprio conceito de contrato, quando diz ser este um negócio jurídico bilateral, porém, o autocontrato é aquele em a mesma pessoa ocupa ambos os pólos da relação jurídica, representando, porém, duas vontades distintas.

Isso só é possível por meio da representação. Deve-se, porém, proceder com cautela quando do uso dessa forma de contrato. Orlando Gomes assevera com propriedade que:

*"[...] graves perigos que encerra em vista da contraposição de interesses conciliados pela mesma pessoa colocada em posições antagônicas. Se esses perigos não justificam sua proibição, contudo, só muito prudentemente se deve permiti-lo (GOMES, 1998, p. 85)"*

Desta maneira, a utilização do autocontrato só será lícita quando o sujeito que o está firmando e ao mesmo tempo representando a parte contrária, não possa dispor sobre o conteúdo deste, ou seja, não deverá haver interesses opostos na proposta, apenas mera adesão, o que sempre deve ser observado pelo Gestor, em especial quando na negociação de bens da empresa.

### 2.6.1 Contratos atípicos e contratos coligados

São aqueles contratos que, de forma sintética, são criados, com fundamento no princípio do consensualismo e no princípio da liberdade de contratar, para disciplinar interesses que não foram ainda regulados pela lei.

Não se confundem com contratos inominados, pois estes são somente aqueles que não possuem nomes próprios. Já os atípicos, modificam elementos característicos de um contrato típico, e assim, desfigurando-o.

Os contratos atípicos se subdividem em mistos e atípicos propriamente ditos. Os primeiros, se formam pela junção elementos de contratos típicos.

Neste âmbito, vale ressaltar a diferença entre contratos mistos e contratos coligados, já que nestes, a junção não forma um contrato unitário, como ocorre naqueles.

Como trata Orlando Gomes:

*“Em resumo, distinguem-se na estruturação e eficácia as figuras dos contratos coligados e dos contratos mistos. Naqueles há combinação de contratos completos. Nestes, de elementos contratuais, enquanto possível a fusão de um contrato completo com simples elemento de outro. Pluralidade de contratos, num caso; unidade, no outro (GOMES, 1998, p. 105).”*

São presentes, também, os contratos com cláusulas atípicas, ou seja, são contratos plenamente típicos, com a inserção de uma cláusula que não é própria daquele contrato. Temos como exemplos a venda de controle acionário e, de fundamental importância para o nosso estudo, os contratos da informática.

### 2.6.2 Contratos de adesão

Constitui figura especialmente importante no âmbito contratual, tendo em vista o seu principal traço que é a indiscutibilidade da proposta por parte do aceitante, o qual deverá aderir às cláusulas previamente estabelecidas pelo proponente.

Isto, por si só, gera discussões, já que estaria afrontando o princípio autonomia da vontade, pois, o proponente estaria limitando a liberdade de discutir as cláusulas contratuais por parte do oblato.

## 2.7 Formação dos contratos

Em linhas gerais, o contrato nasce no momento em que há o encontro das vontades livres das partes contratantes. Porém, não basta apenas a manifestação das vontades, é preciso um consentimento recíproco.

Há duas fases na formação dos contratos, a proposta e a aceitação, mas antes, os contratantes passam por uma negociação preliminar. Sobre esse tema, Maria Helena Diniz ensina:

*“Como na formação do contrato temos que considerar duas declarações de vontade sucessivas, e é sempre uma das partes que toma a iniciativa, manifestando à outra seu desejo de celebrar o contrato, sua declaração recebe o nome de proposta, enquanto a da outra parte chama-se aceitação. Portanto, a oferta e a aceitação são elementos indispensáveis à formação de qualquer contrato, visto que o consentimento de cada um dos contratantes, convergindo para um ponto, se encontra e forma o nexo contratual; assim, manifesta-se, de um lado, pela proposta, o ponto inicial do contrato, e, de outro, pela aceitação, o seu ponto final (DINIZ, 2005, p. 48)”.*

Em relação ao momento da formação do contrato, importa saber se o mesmo fora realizado entre presentes ou entre ausentes.

Este é um ponto fundamental que deve ser observado pelo gestor quando da formalização contratual das obrigações e direitos da empresa.

No primeiro caso, ocorre quando, proponente e o aceitante emitem o consentimento no mesmo ato, independentemente da distância física entre eles. Ou seja, pode ocorrer contrato entre presentes por telefone ou por outro meio qualquer de comunicação, de acordo com o disposto no art. 428, I, do Código de Processo Civil.

Excepcionalmente, em caso de oferecimento de prazo por parte do proponente para que o aceitante se manifeste, desde que a manifestação se dê dentro do prazo, considera-se o contrato ocorrido entre presentes.

O contrato entre ausentes, leva em consideração a ausência jurídica, e não a mera ausência física, ou seja, é aquele realizado por meio de qualquer meio de comunicação, como cartas, telegramas, entre outros.



### 2.7.1 Negociações Preliminares

Antes da formação do contrato, ocorrem as negociações preliminares ou tratativas, onde os contratantes trocam informações sobre suas possibilidades econômico-financeiras, sem estabelecer vínculo jurídico entre as partes. Ou seja, a mera existência de negociações preliminares não cria direitos nem obrigações para os contratantes.

Com fundamento nos princípios da autonomia, o Código Civil permite que as partes realizem prévios acordos, sem, contudo, possuir força vinculante. Ou seja, para Maria Helena Diniz:

*“Dessas negociações não advém, portanto, a obrigação de contratar. Logo, não se poderá imputar responsabilidade civil àquele que houver interrompido essas negociações, pois, se não há proposta concreta, se nada concretamente existe, o contrato ainda não entrou em seu processo formativo, nem se iniciou (DINIZ, 2005, p. 51).”*

As partes podem fazer uma minuta dos pontos já esclarecidos por elas, que poderá servir, posteriormente, de modelo para o contrato propriamente dito. Ainda nesse momento, não há vinculação nem responsabilidade entre os contratantes.

É importante lembrar que, a responsabilidade civil objetiva pode ser possível quando for criada uma expectativa de contrato em que uma das partes tenha tido prejuízo em virtude desta expectativa, aquele que o causou será obrigado a corrigir o dano independentemente de culpa, com fundamento no princípio da boa-fé objetiva e nos artigos 186 e 927 do Código Civil.

### 2.7.2 Proposta

A proposta é a manifestação de vontade inicial do contrato, direcionada à parte contrária, para esta aceitar ou não, e no primeiro caso, vir a formar definitivamente o contrato. Se, contudo, o recipiente aceitá-la com reservas ou alterando-a, estará sendo feita uma nova proposta.

A matéria referente a proposta deve sempre ser observada pelo Gestor, uma vez que possui caráter vinculativo.

Orlando Gomes, citado por Maria Helena Diniz define proposta ou oferta como:

*[...] uma declaração receptícia de vontade, dirigida por uma pessoa a outra (com quem pretende celebrar um contrato), por foca da qual a primeira manifesta sua intenção de se considerar vinculada, se a outra parte aceitar (DINIZ, 2005, p. 58).*

São cinco as características do ato inaugural do contrato. Inicialmente, a proposta é a expressão unilateral de uma vontade, devendo conter todas as informações necessárias para que aceitante por meio de um simples ato, seja capaz de aderir à tal oferta.

Possui força vinculante para o proponente apenas, tendo vista que nesse momento, ainda não há contrato, mas os eventuais danos causados ao aceitante pela retirada da oferta podem ser passíveis de perdas e danos.

A proposta faz parte das declarações de vontade receptícias, que, nas palavras de Orlando Gomes, “são [...] somente eficazes no momento em que chegam ao conhecimento da pessoa a quem se dirigem” (GOMES, 1998, p. 57).

Desta maneira, é um negócio jurídico que precisa do recebimento pela outra parte, para produzir efeitos.

Vale ressaltar que a proposta é uma oferta de caráter pessoal, e, o fato de ser dirigida ao público não a desnaturaliza. Este tipo de proposta se diferencia das demais por possuir um número indeterminado de oblatos ou aceitantes, mas, o Código Civil prevê em seu artigo 429, abaixo transcrito, que ela se equipara a uma proposta comum, desde que estejam presentes todos os seus requisitos.

*“Art. 429. A oferta ao público equivale à proposta quando encerra os requisitos essenciais ao contrato, salvo se o contrário resultar das circunstâncias ou dos usos.”*

Na oferta ao público, para ter o direito de revogar a oferta, o proponente deverá fazer a ressalva de possibilidade de revogação, sob pena de responder, caso um terceiro venha manifestar a sua aceitação.

Além disso, a proposta, apesar de ainda não forma negócio jurídico, deve conter todos os elementos do negócio cujo objetivo é firmar com o aceitante, sem induzi-lo a erro no momento da aceitação.

Por último, nas palavras de Maria Helena Diniz, a proposta deve ser “séria, completa, precisa ou clara e inequívoca” (DINIZ, 2005, p. 61), possibilitando ao

aceitante ter uma noção real do negócio jurídico que formará, caso decida aceitá-la.

Importante mencionar que a proposta poderá ser obrigatória, ou seja, o ofertante fica impedido de revogá-la por um certo período de tempo, mesmo em casos de morte, onde os herdeiros assumem as consequências jurídicas, podendo apenas exercer a retratação, que será explicada em tópico específico posteriormente.

Segundo Maria Helena Diniz:

*“A obrigatoriedade da proposta consagrada pelo Código Civil, art. 427, tem por escopo assegurar a estabilidade das relações sociais, pois se fosse permitido ao ofertante retirar, arbitrária e injustificadamente, a oferta, ter-se-ia insegurança no direito, poder-se-ia causar prejuízos ao outro contratante, que de boa-fé estava convicto da seriedade da policitação (DINIZ, 2005, p. 62).”*

Os artigos 427, 428 e seus incisos do Código Civil brasileiro enumeram as hipóteses em que a proposta não será obrigatória: quando houver uma cláusula expressa no contrato que retire esta possibilidade, quando pela natureza do negócio carecer de obrigatoriedade ou, nas circunstâncias específicas de cada caso, previstas no artigo 428 do Código Civil.

### 2.7.3 Aceitação

Após a proposta, inicia-se a fase final das manifestações de vontade, com a aceitação, que ocorre quando o proposto aceita a oferta em todos os seus termos.

Em caso de morte ou incapacidade do aceitante após a manifestação da vontade pela aceitação da proposta, finalizado está o contrato, porém, se a aceitação não tiver sido feita antes de morrer ou se tornar incapaz, ao contrário do que ocorre na proposta, o contrato não se formará, independentemente do prazo que resta para que os herdeiros se manifestem.

A vinculação que advém da aceitação se dá, tanto por parte do proposto quando do proponente, ou seja, a partir dela, o ato jurídico está perfeito e acabado, formando um negócio jurídico bilateral, que é o contrato.

Nos dizeres de Silvio Rodrigues citado por Serpa Lopes e trazido por Maria Helena Diniz em sua obra:

*A aceitação vem a ser a manifestação da vontade, expressa ou tácita, da parte do destinatário de uma proposta, feita dentro do prazo, aderindo a esta em todos os seus termos, tornando o contrato definitivamente concluído, desde que chegue, oportunamente, ao conhecimento do ofertante (DINIZ, 2005, p. 65).*

A aceitação possui como requisitos a desnecessidade de forma específica, exceto nos contratos solenes, caso contrário poderá ser tácita, como ensina Washington de Barros Monteiro no exemplo transcrito por Maria Helena Diniz:

*"[...] certo viajante telegrafa a um hotel para reservar acomodações dizendo que chegará em tal dia; se não receber aviso contrário, se o hoteleiro não expedir a tempo a negativa, o contrato estará concluído. Salvo essas hipóteses, o proponente não poderá impor a falta de resposta como aceitação de sua proposta (RF, 74: 64). (DINIZ, 2005, p. 66)"*

Também é preciso que seja feita dentro do prazo concedido pelo proponente, se houver. Tal prazo pode ser arbitrário, quando o ofertante o impõe, ou moral, quando é dado um tempo para que proposto reflita sobre a proposta.

Após o decurso do prazo, a oferta se extingue naturalmente, exceto por causas alheias à vontade do aceitante. Neste caso, caso o proponente não tenha interesse em continuar com a oferta, deverá imediatamente comunicar ao proposto, sob pena de responder por perdas e danos, nos termos do artigo 430 do Código Civil.

Vale ressaltar que para ser válida, a aceitação deverá ser feita em todos os termos da proposta, havendo uma coincidência total entre as vontades do proposto e do proponente. Ademais, Maria Helena Diniz ensina que, *"Se porventura a oferta for alternativa, o oblato [aceitante] deverá indicar, na resposta, a sua opção, pois do contrário o ofertante poderá entender que consentiu em qualquer delas"* (DINIZ, 2005, p. 67).

Por fim, o último requisito é que seja a aceitação feita de forma conclusiva, pois a imposição de condições caracteriza nova oferta.

#### 2.7.4 Retratação

Maria Helena Diniz assevera que “[...] *retratação vem a ser a recusa oportuna do negócio aceito, pois se chegar tardiamente a seu destino, o remetente continuará vinculado ao contrato*” (DINIZ, 2005, p. 69).

Desta maneira, o instituto da retratação nada mais é do que a possibilidade de arrepender-se por parte do proposto, desde que a comunicação do arrependimento chegue ao conhecimento do proponente antes ou em momento igual ao da aceitação.

#### 2.7.5 Momento da conclusão dos contratos entre ausentes

Há um conflito entre os doutrinadores quanto a determinação do momento exato em que o contrato reputa-se formado quando o contrato é realizado entre ausentes, pois no contrato entre presentes, não há qualquer dúvida, já que os momentos da oferta e da aceitação coincidem, formando o contrato desde então.

Para tentar solucionar tal problema, disputavam duas teorias de grande importância, que tomam por base o momento da aceitação. São elas a teoria da informação ou cognição e a teoria da declaração ou agnição.

##### a) Teoria da informação ou cognição

Os defensores desta teoria creem quem o contrato se forma apenas quando o ofertante toma conhecimento da aceitação por parte do proposto, pois antes disso não se pode dizer que há acordo de vontades.

Maria Helena Diniz afirma sobre esta teoria, que

*[...] apesar de ser a que melhor corresponde à lógica jurídica, encontra-se, atualmente, em franca decadência, por ter o inconveniente de deixar ao arbítrio do proponente o momento de abrir a correspondência e tomar conhecimento da resposta, positiva e geradora do vínculo obrigatório, favorecendo, assim a fraude e a má fé do ofertante, que p. ex., conhecendo uma aceitação num momento que lhe seria desfavorável, em razão de alta*

*no mercado, quando propusera uma venda na baixa, poderia dar como não lida a resposta do oblato (DINIZ, 2005, p. 70).*

Ademais, essa situação se prolongaria ao infinito, já que o proposto iria exigir que tomasse conhecimento se o proponente recebeu a sua aceitação e assim, sucessivamente.

#### b) Teoria da declaração ou agnição

Esta teoria, adotada pelo Código Civil brasileiro, defende que o contrato entre ausentes estará concluído no momento que o proposto aceita a proposta. Além disso, deve enviar a sua resposta ao proponente, adquirindo assim uma presunção de que o aceitante já fez tudo que lhe era possível para que a aceitação chegasse ao conhecimento do proponente.

Bassil Dower, citado por Maria Helena Diniz, ensina que:

*"[...] poder-se-á afirmar que o vínculo contratual se torna obrigatório, em nosso direito, no momento da expedição da aceitação, salvo algumas exceções, quando se aplica a teoria da recepção (DINIZ, 2005, p. 72)."*

Nesse sentido, o artigo 434 do Código Civil traz algumas exceções, à teoria da declaração, tais como quando a aceitação não chega no prazo convencionado ou se o proponente tiver se comprometido de aguardar a resposta. Porém, em geral, aplica-se a teoria da declaração.

### 3 Propostas

Com base nos estudos acima propostos, é possível verificar que existem uma série de fatores jurídicos, paralelos ao contrato pretendido, que podem influenciar ou comprometer o negócio jurídico entabulado pelas partes.

Desta forma, de modo a evitar surpresas desagradáveis no futuro, o Gestor deve sempre estar ciente das consequências e implicações jurídicas das cláusulas contratuais.

Dentre os detalhes trazidos no capítulo anterior, alguns pontos devem receber uma maior atenção. Para tanto, é proposta uma sequência lógica mínima que o Gestor deve observar sempre que for firmar um contrato.

Inicialmente, propõe-se que o Gestor verifique o objeto contratual transcrito, que representa um resumo do que foi contratado, de forma que este seja claro e de fácil interpretação. Em seguida, observe se todas as obrigações lá estampadas condizem com o que fora anteriormente negociado.

É preciso lembrar que nem sempre o que está disposto no contrato pode ser legalmente aceito ou aplicável, motivo pelo qual, caso o gestor não possua um profundo conhecimento acerca do tema, deve cercar-se de profissionais competentes, pois um detalhe no contrato certamente pode comprometer uma operação de forma irreversível.

Lembrada a importância da análise jurídica do contrato, o Gestor deve pensar na forma de resolver ou rescindir o contrato. Este é um dos pontos mais problemáticos e mais esquecidos pelas Empresas, pois quando da contratação os ânimos estão otimistas e confiantes, esquecendo que nem sempre os negócios correrão da forma planejada.

Ao fim da negociação das obrigações de cada parte, bem como das cláusulas do contrato, é imprescindível que o Gestor tome os cuidados necessários para a validade jurídica do mesmo, aplicando a forma prescrita pela Lei.



## **4 Considerações finais**

Para a negociação e formalização válida de um contrato, existem inúmeros requisitos que precisam ser observados, existindo diversos elementos indispensáveis a sua exequibilidade, restando ainda o fato de que, atualmente, a liberdade contratual pode esbarrar nos princípios de ordem pública e função social, com o intuito de preservar o interesse coletivo.

Uma vez realizadas tais colocações, é possível verificar que para que um negócio seja concluído pela Empresa, não é necessária apenas uma boa condição negocial e vantagem financeira. Isto porque um contrato mal elaborado ou mal interpretado pode causar prejuízos colossais.

Desta forma, as informações tratadas no presente trabalho refletem o conhecimento básico que um Gestor precisa ter acerca do tema, podendo assim compreender os contratos e conhecer quais pontos deverão ser tratados durante a negociação.

## Bibliografia

CRUZ, Tadeu. Manual de Sobrevivência Empresarial. São Paulo: Atlas, 1996.

NEGRÃO, Theotonio. Código Civil e legislação civil em vigor. 27. ed. - São Paulo : Saraiva, 2008.

GOMES, Orlando. Contratos. 18 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

RODRIGUES, Silvio. Direito Civil: dos contratos e das declarações. 30 ed. atual. São Paulo: Saraiva, 2004.

PORTER, Michael. Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

NALIN, Paulo. Do Contrato: Conceito pós-moderno em busca de sua formulação na perspectiva civil – constitucional, 5ª Tir./ Curitiba: Juruá, 2005.

ALBRECHT, Karl e outro. Serviços com Qualidade: a vantagem competitiva. São Paulo: Makron Books, 1992.

FERREIRA, Ademir Antônio. Gestão Empresarial: de Taylor aos nossos dias. São Paulo: Pioneira, 1997.

RIZZARDO, Arnaldo. Contratos. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro: Teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 21 ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2005. 3 v.